



3 50-mm-Rasterung

und Bodenrahmen montieren lässt. Der jeweilige Abstand zwischen dem vorderen und hinteren Montageprofil lässt sich innerhalb bestimmter Fixpunkte, sowie individuell über eine Langlochbefestigung frei wählen. Innerhalb dieses Rahmengestells erfolgt somit der gesamte Innenausbau sowie an der Außenseite die einfache Montage der Seitenwände und Türen. Die beiden zölligen Montageebenen bieten durch die offene Architektur – ohne Schrankrahmen – gute Zugänglichkeit bei maximaler Nutzung des Innenraumvolumens. Verteilt auf alle beiden Montageebenen kann das Rahmenprofil mit Einbauelementen mit einer Gesamtbelastung von bis zu 400 kg bestückt werden.

Individueller Ausbau

Der Befestigungsabstand der zölligen Montagerahmen beträgt im Auslieferungszustand 495 mm. Die Montageebenen lassen sich jedoch innerhalb bestimmter Fixpunkte im Raster von 50 mm ohne weiteres neu positionieren und mit dem TSS-Zubehörprogramm des Herstellers ausstatten (Bild 3). Die zusätzlich integrierte Langlochbefestigung ermöglicht individuelle Befestigungsmaße und sichert so die Kompatibilität zu den verschiedensten Ausbauelementen. Das Systemzubehör unterstützt hierbei den individuellen Innenausbau. Das Rack steht in zwei Breiten- und Tiefenvarianten (600 und 800 mm) sowie in drei verschiedenen Höhenmaßen (1200, 2000 und 2200 mm) und drei Höheneinheiten (25, 42 und 47 HE) zur Verfügung. Sicherheitsglas und ein Sicherheitsverschluss sind standardmäßig in der vorderen Tür eingebaut. Die hintere Stahlblechtür sowie die Seitenwände sind ebenfalls mit einem Sicherheitsverschluss versehen. Besonders leichtes Handling für den Anwender entsteht durch die einfache Fixierung der Türen mit Federstiftscharnieren und durch die gewichtsreduzierten Seitenwände.

Einkaufspreise per GAEB-Schnittstelle einlesen

Auf Initiative des Software-Anbieters Locher&Christ wird derzeit die Nutzung des GAEB-Standards für die Preisübermittlung zwischen Großhandel und Fachhandel forciert. Schulungen bei den Großhandelshäusern vermitteln das Know-How.

Chancen für mehr Aufträge erhöhen

Wie die Praxis zeigt, kann bei zehn abgegebenen Angeboten im Durchschnitt etwa mit einem eingehenden Auftrag gerechnet werden. Es ist daher von Vorteil, auf das umständliche und Zeit raubende Abtippen von Leistungsverzeichnissen zu verzichten und stattdessen das LV als GAEB-Datei bei der ausschreibenden Stelle anzufordern. Mit mehr Angeboten erhöhen sich die Chancen für mehr Aufträge.

Großhändler setzt EK-Preise in GAEB-Projekt ein

Hier liegt der Ansatz. Bis dato wurde vom GAEB-Leistungsverzeichnis ein Ausdruck erstellt und per Post zum Großhandel geschickt, um die Einkaufspreise für die Kalkulation anzufordern. Der Grundgedanke: Einfach das LV

als GAEB-Projekt seinem Lieferanten zusenden – per E-Mail. Die Vereinfachung: Vom Großhandel kommt die Datei mit den kundenspezifischen Einkaufspreisen zurück und muss nur wieder in das Projekt eingelesen werden. Es bleiben, die Preise mit den Materialaufschlägen zu berechnen und die Montagekosten als Zeit oder Betrag einzusetzen. Anschließend wird das fertig kalkulierte Angebot ausgedruckt (Bild 1).

Schulungen für Elektrohändler und Großhandel

Um diese Vorgehensweise zu verbreiten, setzt der Software-Hersteller auf die Zusammenarbeit mit dem Elektro-Fachgroßhandel. In den Schulungsräumen verschiedener Großhandelsunternehmen finden derzeit Vorführveranstaltungen statt. In diesen wird gezeigt, wie mit dem LV im GAEB-Format das Bearbeiten des Angebots vereinfacht und

GAEB und ETIM

Federführend durch das Land Nordrhein Westfalen wurde 1966 der GAEB „Gemeinsamer Ausschuss Elektronik im Bauwesen“ gegründet. Die Geschäftsführung hat das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung im Geschäftsbereich des Bundesbauministeriums. Ziel ist eine „gemeinsame Sprache“ aller am Bau Beteiligten.

ETIM. Der Verein „Elektro Technisches Informations Modell“ Deutschland wurde 1999 gegründet. ETIM ist ein Modell zum klassifizieren von Elektrogütern. Produktinformationen sollen standardisiert und der elektronische Datenaustausch erleichtert werden. Erfinder ist der Zentralverband der elektrotechnischen Handwerke in Holland.

schneller erledigt werden kann. Dabei wird die Abwicklung Schritt für Schritt erklärt: Von der Übermittlung des GAEB-Projekts an den Großhändler, der die EK-Preise einsetzt und bei Bedarf Positionen ergänzt, über das Rücksenden an den Handwerksbetrieb zum Fertigstellen mit Materialaufschlag und Lohnzeiten bis zur Rückgabe an das z. B. Ingenieurbüro.

